**Le paysage du secteur high tech d’Israël en 2021**



****

Tel Aviv, mai 2022

*Le domaine des hautes technologies est le secteur le plus dynamique de l’économie d’Israël. Il englobe plus de 9 300 start-ups avec un poids économique équivalent à 15% du PIB. Les levées de fonds atteignent des records ces dernières années (en 2021, 773 opérations pour 25,6 Mds USD et 238 « exits » totalisant 22,2 Mds USD). On compte désormais plus de 70 licornes dans le pays dont la majorité sont actives dans la sécurité et les fintechs.*

*Même si le pays garde un environnement propice à l’émergence de nouvelles start-ups, leur nombre diminue depuis quelques années, certaines sont vendues, d’autres grandissent. Le secteur « high tech » est par ailleurs confronté à des problématiques salariales et au manque de profils qualifiés. Enfin, la féminisation reste assez basse, tout comme la présence de travailleurs issus des deux principaux groupes minoritaires.*

**1. Investissements : beaucoup de « mega deals » sur des entreprises établies**

**Les levées de capitaux ont atteint un montant record en 2021 avec 25,6 Mds USD (+146% en un an) pour 773 opérations (+28%) [Graphique 1]**. L’investissement moyen par opération s’établit à 33,1 M USD et l’investissement médian à 10,7 M USD [Graphique 2], ce qui permet de conclure que la majeure partie des investissements dans la tech israélienne est constituée de « *mega deals »*.

L’origine des fonds est représentative de l’ouverture du secteur : **les investissements étrangers représentent 73% des capitaux investis en 2021 (18,64 Mds USD).** Ces investissements étrangers se portent, sans surprise, vers les risques jugés les plus faibles, donc vers les entreprises les plus établies. Inversement, le financement des entreprises en phase d’amorçage est assuré aux deux tiers par des capitaux israéliens [Graphique 2].

Du point de vue sectoriel, en 2021, **la cybersécurité** (26% des levées de fonds) et les **technologies financières** (26% aussi) dominent la tech israélienne [Graphique 3]. 23 financements dans la cybersécurité et 21 opérations dans les « fintech » ont attiré plus de 100 M USD chacun ; ces « méga deals » représentent ensemble environ les deux tiers des investissements. Les secteurs de l’**IoT** et la **FoodTech**, en pleine croissance, sont également très présents dans les investissements.

**2. *Exits* : augmentation du nombre d’introductions en bourse comparé au nombre de fusions et acquisitions**

**Durant l’année 2021, les « *exits* », c’est-à-dire les cessions d’entreprises par leurs fondateurs, ont porté sur 238 opérations totalisant 22,2 milliards USD**. C’est une augmentation de 225% par rapport à 2020 [Graphique 4]. **Ces *exits* se font presque pour moitié par des introductions en bourse (IPO)**, 10 Mds USD et 75 opérations. Les 155 fusions et acquisitions (**M&A)** représentaient quant à elles, en gros, l’autre moitié, soit 10 Mds USD.

**Les entreprises basées aux Etats Unis sont à l’origine de 59% des capitaux investis en fusions & acquisitions et sont en particulier concentrées sur les grosses opérations** [Graphique 5]. A contrario, les entreprises israéliennes sont actives dans des opérations plus modestes pour un capital global qui ne représente que 13% du total.

Le nombre **d’introductions en bourse** en 2021 a été multiplié par 4 en un an et par 8 environ vis-à-vis des années précédentes. Cette évolution fait suite à **une politique gouvernementale favorisant les IPOs plutôt que les M&A**.

**3. De la « start up nation » vers la « scale up nation » : un virage risqué**

**Un essoufflement dans la dynamique de création de nouvelles start-ups se ressent depuis quelques années.** Ce phénomène s’accompagne d’une préférence pour les investissements dans les entreprises mûres. Les capitaux investis dans les investissements en phase d’amorçage sont constants depuis 2015 alors que ceux investis dans les entreprises de « série D » (entreprises établies) a été multiplié par 4. **La *start-ups nation* évolue vers la *scale-up nation***.

Les opérations de M&A au profit des firmes multinationales contribueraient à une diminution de l’entreprenariat. L**es firmes multinationales transforment les start-ups en centre de R&D**. Cela oriente les financements et les profils qualifiés vers un nombre restreint de grandes sociétés étrangères qui contrôlent ainsi la propriété intellectuelle. L’externalisation des services vers les pays des maisons mères réduit également la création d’emplois induits (avocats, comptables, etc.). Enfin, une fois que la technologie, l’information et le savoir-faire d’une start-up sont rachetés par une multinationale, cela ouvre la voie à une relocalisation vers des pays où la main d’œuvre est moins onéreuse.

Plusieurs mesures fiscales ont été mises en œuvre pour faciliter le financement autonome des entreprises israéliennes et permettre in fine de maintenir le contrôle de la technologie dans des mains israéliennes.

**4. Ressources humaines : une contrainte grandissante**

Le panorama des employés du secteur haute technologie ne reflète ni la structure sociale israélienne ni le taux de féminisation de l’économie du pays au sens large.

Seuls 13% des postes stratégiques sont détenus par des femmes. **Depuis 2018, 14,7% des start-ups israéliennes ont été créées par des femmes exclusivement et 6,7% l’ont été en partenariat avec des hommes. Ces start-ups « féminisées » bénéficient de levées de fonds moins importantes et se situent à des stades moins avancés que celles dirigées exclusivement par des hommes**.

L’intégration de certains groupes culturels et religieux pose aussi problème. La communauté arabe représente 20% de la population d’Israël mais 2% des employés de la tech. La population ultra-orthodoxe représente 13% de la population mais 3,3% de la main d’œuvre dans la tech. La volonté politique de diversifier les origines des travailleurs dans ce secteur vise à pallier le manque de profils qualifiés. **Plus de 13 000 postes seraient à pourvoir en permanence sur 384 000 employés du secteur**. La pénurie de main d’œuvre pousse les salaires à la hausse. Le salaire mensuel moyen dans la tech en 2022 est de 30 049 ILS (8 500 EUR), environ 3 fois le salaire mensuel moyen du pays (12 052 ILS).

Sous la contrainte du marché et compte tenu de la difficulté à faire venir des expatriés ou travailleurs temporaires en Israël, plusieurs sociétés ont employé des programmeurs ou codeurs « délocalisés ». L’invasion de l’Ukraine par la Russie et les sanctions bancaires qui s’en sont suivies ont mis en évidence l’existence de quelques 30 000 personnes travaillant en sous-traitance dans ces deux pays.

**Annexe 1 : Graphiques**

**Graphique 1 : Les investissements dans la tech israélienne 2015-2021**

**Graphique 2 : Montant des investissements dans la tech israélienne par provenance 2015-2021**

**Graphique 3 : Les investissements dans les différents domaines de la tech israélienne 2015-2021 (M USD)**

**Graphique 4 : Montant des exits de start-ups israéliennes par catégories 2015-2021 (M USD)**

**Graphique 5 : Montant des M&A de l'high tech israélien par acquéreur 2015-2021**

**(M USD)**